

## Pendampingan Legalitas dan Pemasaran pada UMKM “Bakso Kalsium” di Desa Sumberjo Kecamatan Rembang Kabupaten Rembang

Avivah Inaroh Nahdhiyah<sup>1</sup>, Lu’lu’ Luthfiana<sup>2</sup>, Siti Alliyah<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas YPPI Rembang

E-mail: [inarohavivah55@gmail.com](mailto:inarohavivah55@gmail.com)<sup>1</sup>, [lululutfiana26@gmail.com](mailto:lululutfiana26@gmail.com)<sup>2</sup>

Correspondence author: [wildankafa@yahoo.co.id](mailto:wildankafa@yahoo.co.id)

### Article History:

Received: Juni 2023

Revised: Juni 2023

Accepted: Juni 2023

**Abstract:** Business work lecture activities (KKU) aim to facilitate and develop UMKM so that they become more modern businesses with the times. The UMKM facilitated by the authors are the UMKM Bakso Kalsium located on Jl. Slamet Riyadi No. 27 Karangmencol Kel. Sumberjo Kec. Rembang Regency Rembang. In the implementation of KKU in UMKM Bakso Kalsium the KKU Team provided assistance with predetermined programs including; (1) Renewal of product labels or stickers; (2) registration of business addresses on Google Maps; (3) Simple financial bookkeeping; (4) Making business nameplates; (5) Making online marketing media in the form of Facebook; (6) Making NIB business licenses online and; (7) Making NPWP. The results of implementing UMKM have new product stickers, UMKM business addresses have been registered on GoogleMaps, simple financial bookkeeping, business nameplates attached as business identity, online marketing media in the form of Facebook, business license certificates in the form of NIB (Business Identification Number). and have a NPWP that can be useful for UMKM owners.

**Keywords:** Accompaniment, Business Identity, Business Legality, Financial Record and Marketing.

### Pendahuluan

UMKM merupakan kegiatan usaha atau bisnis yang dijalankan oleh individu, rumah tangga, maupun badan usaha kecil yang mana telah diatur dalam UU Nomor 20 Tahun 2008. UMKM menjadi salah satu pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia. Menurut KEMENKEU (2021) menyatakan bahwa UMKM memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia terutama ketika terjadi krisis, UMKM bisa melewati krisis moneter pada tahun 1998 silam dan pada masa Pandemi Covid-19. UMKM merupakan bagian dari perekonomian Indonesia yang mandiri dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dilihat dari tiga peranan UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi sarana pemerataan tingkat ekonomi rakyat kecil, sarana mengentaskan kemiskinan dan sarana pemasukan devisa bagi negara.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi (KEMENTERIAN KOORDINATOR BIDANG PEREKONOMIAN, 2021).

Dalam perekonomian Indonesia, UMKM sendiri merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dan mengalami pertumbuhan yang makin pesat, tak terkecuali di Kabupaten Rembang sendiri. Berbagai macam jenis usaha yang telah berkembang dan tersebar di berbagai wilayah di Kabupaten Rembang seperti usaha produksi tekstil baik berupa pakaian maupun kain, produk kerajinan tangan, produksi makanan dan produk-produk lainnya.

“Bakso Kalsium” merupakan salah satu UMKM di Kabupaten Rembang, tepatnya berlokasi di Jl.Slamet Riyadi No. 27, Ds. Sumberjo RT 02 RW 01 Kec. Rembang yang bergerak di bidang produksi makanan berupa bakso dalam kemasan. Dilihat dari meningkatnya peminat dan permintaan konsumen, menjadikan usaha bakso dalam kemasan ini mempunyai prospek yang cukup menjanjikan untuk ke depannya serta sangat bagus untuk dikembangkan. Dalam melakukan pengembangan usaha, pihak UMKM perlu mempelajari strategi-strategi yang solid guna memanfaatkan peluang dan kekuatan yang dimiliki serta meminimalisir ancaman dan kelemahan yang dihadapi dengan melakukan analisis SWOT (strengths, weaknesses, opportunities and threats) terhadap usaha yang sedang dijalankan. Hasil akhir dari analisis ini adalah arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan atau meningkatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.

UMKM harus terlebih dahulu mengamati faktor internal untuk mengidentifikasi kekuatan serta kelemahan dari usahanya dan juga mengamati faktor eksternal agar dapat mengidentifikasi peluang serta ancaman dari usahanya tersebut. Sama halnya dengan usaha produksi bakso kalsium, dimana kekuatan dari UMKM Bakso Kalsium terletak pada cita rasa yang khas, berbeda dengan bakso merek yang lain, selain itu UMKM Bakso Kalsium menggunakan bahan baku yang alami tanpa adanya pengawet atau bahan kimia lainnya, serta harga dari produk ini juga sangat terjangkau untuk seluruh kalangan masyarakat.

Kelemahan dari UMKM Bakso Kalsium adalah belum mempunyai legalitas usaha, sehingga terhambatnya proses pemasaran produk ke luar kota. Kurangnya variasi dari produk bakso yang diproduksi serta dalam label kemasan yang belum tertera alamat dan nomor yang bisa dihubungi. Belum adanya pencatatan keuangan secara spesifik, sehingga laba atau keuntungan yang diperoleh belum secara jelas terealisasi dan masih dalam hitungan dari persepsi pemilik UMKM. Selain itu UMKM ini juga belum memiliki media pemasaran secara online (Facebook) sehingga pemasarannya masih bersifat pasif yaitu terbatas melalui antar penjual dan dari mulut ke mulut.

Peluang yang dimiliki UMKM Bakso Kalsium adalah animo pembelian produk yang sangat tinggi, hal ini dikarenakan UMKM Bakso Kalsium sudah berdiri betahun-tahun dengan cita rasa yang khas dan telah melekat di lidah konsumen, serta lebih populer daripada produk

bakso lain sehingga permintaan dan peminat atas produk semakin lama semakin meningkat.

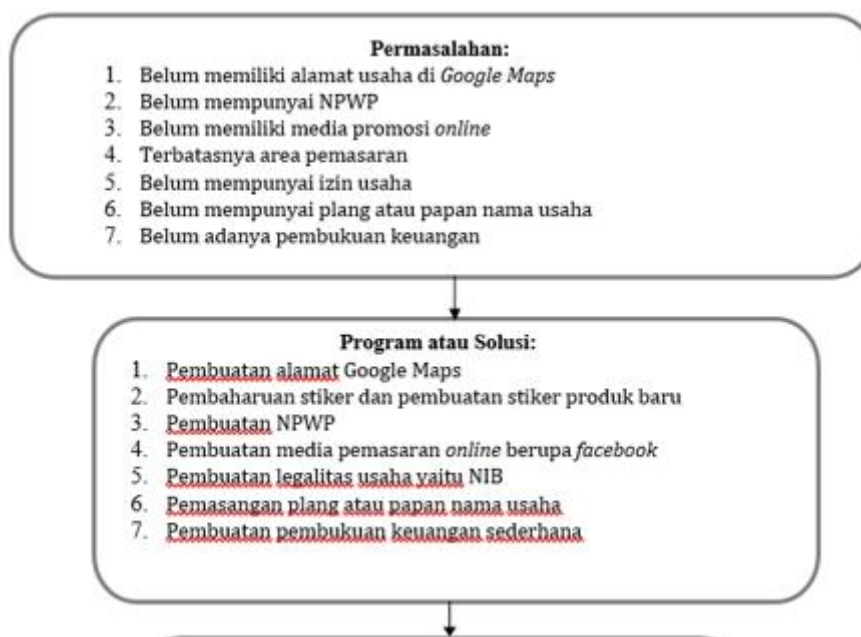
Lokasi yang strategis yaitu dekat dengan Pasar Rembang menjadi salah satu peluang yang dimiliki oleh UMKM Bakso Kalsium. Proses pemasaran yang lebih mudah, biaya distribusi atau biaya pemasaran dapat diminimalisir sehingga berimbang pada penekanan biaya yang dikeluarkan serta meningkatnya keuntungan atau laba yang diperoleh pihak UMKM. Mudah didapatkannya bahan baku sehingga hal ini akan berimbang pada tidak adanya kendala dalam produksi yang mana bahan baku selalu tersedia kapanpun dan tidak terbatas.

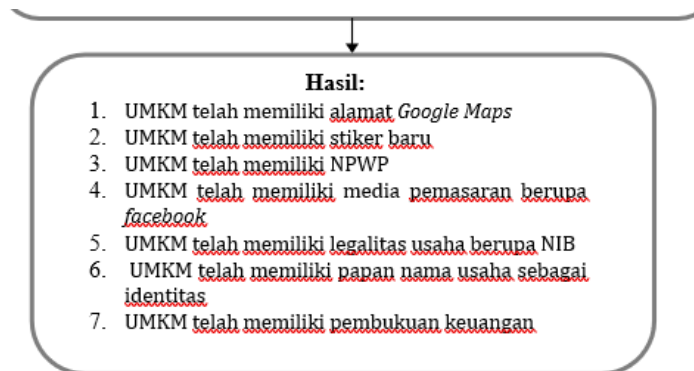
Ancaman dari UMKM Bakso Kalsium adalah adanya usaha sejenis di daerah UMKM sehingga menambah persaingan dan juga harga dari bahan baku produk yang kadang tidak stabil sehingga dapat menimbulkan keuntungan yang tidak stabil pula. Selain itu, produk tidak tahan lama dan membutuhkan cara khusus dalam proses penyimpanannya.

## Metode

Dari permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Bakso Kalsium, maka metode pendekatan yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut yaitu melakukan pembuatan alamat usaha berupa Google Maps, melakukan pembaharuan stiker serta pembuatan stiker baru untuk produk baru, melakukan pendampingan serta memfasilitasi pembuatan NPWP serta legalitas usaha seperti NIB, memperluas jaringan pemasaran melalui Facebook, melakukan pembuatan identitas usaha berupa papan nama usaha yang berada di depan lokasi UMKM agar masyarakat lebih mengenal produk yang diproduksi oleh UMKM, serta pembuatan pembukuan sebagai pencatatan keuangan yang ada di UMKM.

Gambar 1 dibawah ini adalah tahapan yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan:





Gambar 1. Tahapan metode dalam menyelesaikan permasalahan UMKM

Sumber: Hasil Survei dan Pelaksanaan Tim KKKU, diolah

Langkah-langkah yang dilakukan dalam kegiatan pendampingan UMKM Bakso Kalsium dapat dijelaskan menjadi beberapa tahapan yang sesuai dengan program yang akan dilaksanakan sesuai dengan kesepakatan bersama tim dan pihak UMKM. Berikut ini tahapan-tahapan yang akan dijabarkan pada kegiatan pendampingan UMKM Bakso Kalsium:

1. Tim pengabdian melakukan kegiatan kunjungan ke UMKM untuk meminta izin mengenai kegiatan yang tim akan lakukan.
2. Tim pengabdian melakukan identifikasi UMKM dan survey keadaan UMKM kepada pemilik UMKM Bapak Muanam mengenai kegiatan UMKM yang dilakukan dan bagaimana kondisi usaha yang dilakukan serta masalah yang dihadapi UMKM agar tim pengabdian dapat membuat program sesuai dengan kebutuhan UMKM.
3. Tim pengabdian membuat pengajuan program yang akan dilaksanakan kepada pemilik UMKM.
4. Program yang telah disetujui oleh pihak UMKM, tim pengabdian melaksanakan program yang telah ditetapkan serta pendampingan program mengenai permasalahan yang dihadapi UMKM agar terselesaikan.
5. Melakukan evaluasi program-program yang telah dilaksanakan dan mengetahui manfaat pendampingan yang telah tim serta pihak UMKM lakukan bersama.

## Hasil dan Pembahasan

### Hasil

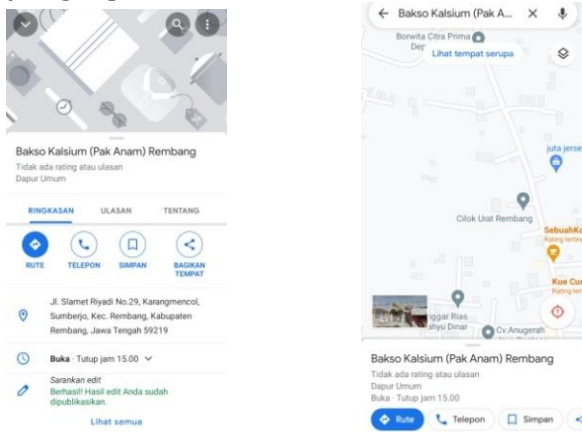
Kegiatan pengabdian pada UMKM Bakso Kalsium ini dilakukan selama satu bulan, mulai dari survey UMKM, pembuatan google maps sampai dengan pembuatan dan pelatihan pembukuan keuangan mengenai UMKM. Dari permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Bakso Kalsium, maka tim kegiatan pengabdian berupaya semaksimal mungkin menjalankan program yang telah disepakati bersama dengan pihak UMKM Bakso Kalsium. Hasil dari program kegiatan dapat diuraikan yaitu:

1. Pembuatan Alamat *Google Maps*

*Google Maps* merupakan fitur dari *Google* yang berupa peta online (Fauziah, 2018). Platform ini semakin populer belakangan ini karena bisa dimanfaatkan untuk banyak hal termasuk di bidang usaha. Adanya alamat di *Google Maps* akan memberikan beberapa manfaat bagi usaha yang dijalankan yaitu dapat menampilkan beberapa informasi penting usaha seperti nama, alamat, titik koordinat lokasi di peta dengan rute dan penunjuk jalan,

foto produk, nomor kontak, jam layanan, penilaian, testimoni dari pelanggan bahkan menjadi salah satu media promosi secara gratis.

Dalam pendampingan UMKM di Sumberjo tim kami membuatkan alamat *Google Maps* yang diberi nama (Bakso Kalsium) Pak Anam Rembang yang merupakan nama produk dari UMKM yang dipasarkan.



**Gambar 2 Alamat Google Maps**

Sumber: Dokumentasi Pelaksanaan Tim PKM, diolah

## 2. Pembaharuan Stiker dan Pembuatan Stiker Produk Baru

Stiker produk mendeskripsikan sebuah produk dengan tepat dan membantu membuat produk lebih unggul dibandingkan kompetitor. Stiker dapat menggambarkan karakteristik dari produk yang tidak terlihat secara kasat mata. Tidak ada aturan yang terikat untuk membuat suatu stiker produk yang kreatif sehingga pelaku usaha memiliki berbagai pilihan dalam menentukan bentuk, ukuran, warna dan sebagainya. Adanya pembuatan stiker produk baru dan pembaharuan stiker akan menambah daya tarik pembeli, mengenalkan identitas produk serta sebagai salah satu media promosi sehingga meningkatkan permintaan akan produk UMKM Bakso Kalsium.



**Gambar 3 Pembaharuan Stiker Dengan Stiker Produk Baru**

Sumber: Dokumentasi Pelaksanaan Tim PKM, diolah

### 3. Pembuatan NPWP

Bagi pelaku usaha di Indonesia, pasti diwajibkan untuk membayar pajak baik dari skala usaha kecil hingga usaha yang sangat besar. Pajak yang wajib dibayarkan ada beberapa jenis, mulai dari pajak usaha, wajib pajak, dan pajak penghasilan (PPh). Tarif pajak penghasilan usaha juga dibedakan sesuai dengan besar omzet usaha. Dengan adanya NPWP akan memudahkan pemilik UMKM dalam pembuatan legalitas usaha, meningkatkan kredibilitas usaha, meningkatkan profesionalitas usaha, rencana keuangan menjadi lebih tertata secara jelas serta kewajiban pembayaran pajak ini akan mendorong UMKM untuk memiliki pembukuan atau laporan keuangan yang lebih rapi. Hal ini menjadi keuntungan karena UMKM jadi memiliki akses lebih mudah pada permodalan bank atau koperasi guna pembiayaan dan perluasan usaha.

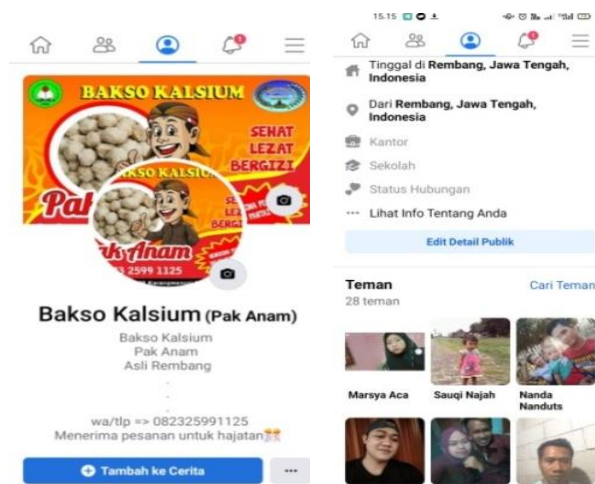


**Gambar 4. NPWP**

Sumber: Dokumentasi Pelaksanaan Tim PKM, diolah

### 4. Pembuatan Media Pemasaran Secara Online Berupa Facebook

*Digital marketing* adalah suatu kegiatan pemasaran atau promosi sebuah *brand* atau produk menggunakan media *digital* dengan cepatnya penyebaran, kemudahan evaluasi, jangkauan lebih luas serta murah dan efektif. Seperti yang kita ketahui, penerimaan teknologi dan internet di masyarakat sangat luas sehingga tidak heran kegiatan pemasaran secara *online* dijadikan pilihan utama oleh para pelaku usaha salah satunya dengan memanfaatkan media sosial berupa *Facebook*. Adanya *digital marketing* berupa *Facebook* akan memperluas pemasaran dari produk Bakso Kalsium dan membuat produk UMKM menjadi terkenal, sehingga akan meningkatkan penjualan dari produk UMKM Bakso Kalsium.



**Gambar 5 Media Pemasaran Secara Online Berupa Facebook**

Sumber: Dokumentasi Pelaksanaan Tim PKM, diolah

## 5. Pembuatan NIB (Nomor Induk Usaha)

NIB (Nomor Induk Usaha) adalah identitas pelaku usaha yang diterbitkan oleh Lembaga OSS (dalam hal ini adalah BKPM) setelah pelaku usaha melakukan pendaftaran data melalui OSS (*Online Single Submission*) secara lengkap. Penerbitan NIB melalui OSS diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi secara Elektronik.

Dengan adanya NIB, UMKM sudah memiliki tanda pengenal legalitas usaha, memudahkan pinjaman untuk pembiayaan serta memangkas proses pengurusan izin seperti Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Angka Pengenal Importir (API), dan hak akses kepabeanaan. Pelaku usaha yang telah mendapatkan NIB sekaligus juga terdaftar sebagai peserta jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.



**Gambar 6 Izin Usaha NIB (Nomor Induk Berusaha)**

Sumber: Dokumentasi Pelaksanaan Tim PKM, diolah

## 6. Pemasangan Plang atau Papan Nama Usaha

Plang atau papan nama usaha merupakan salah satu bentuk pengenalan identitas usaha kepada masyarakat luas. Desain papan nama harus efektif dan efisien serta dibuat semenarik mungkin. Dengan adanya papan nama usaha akan memudahkan konsumen dalam menemukan lokasi serta sebagai media promosi untuk para pengguna jalan yang melintas di seputar lokasi pemasangan papan nama usaha.



**Gambar 7 Plang atau Papan Nama Usaha**

Sumber: Dokumentasi Pelaksanaan Tim PKM, diolah

## 7. Pembuatan Pembukuan Keuangan Sederhana

Laporan keuangan yang dihasilkan dari pencatatan akuntansi membantu pemilik UMKM dalam menganalisa perubahan struktur modal kerja, keputusan investasi, perolehan pendapatan, pengeluaran biaya, besarnya pembayaran pajak dan laba bersih yang dihasilkan dari kegiatan usaha yang telah berjalan (Purwantiningsih, 2021). Dengan membandingkan laporan keuangan dari tahun ke tahun, pemilik UMKM akan mendapatkan informasi penting mengenai apa yang sudah baik dan apa yang masih perlu diperbaiki. Apabila pemilik UMKM belum menyusun laporan keuangan yang baik, maka akan menyebabkan pemilik UMKM tidak akan bisa mengetahui bagaimana perkembangan usaha mereka secara riil, pemilik UMKM hanya mengetahui perkembangan usaha berdasarkan perkiraan atau angan-angan saja, serta pemilik UMKM akan kesulitan untuk mengakses kredit dari bank sehingga berpengaruh terhadap perkembangan usaha.



**Gambar 8 Pembukuan Keuangan Sederhana**  
Sumber: Dokumentasi Pelaksanaan Tim PKM, diolah

## Kesimpulan

Perkembangan perekonomian di Indonesia, tidak terlepas dari berbagai pilar yang ada salah satunya yaitu adanya UMKM. UMKM berperan penting dalam pemberdayaan masyarakat dalam mengembangkan potensi maupun kemampuan yang dimiliki untuk tidak bergantung pada pihak lain maupun pemerintah. Suksesnya pemberdayaan masyarakat melalui program pemberdayaan UMKM sangat ditentukan oleh partisipasi dan peran aktif masyarakat dalam menjalankan program yang telah disepakati. Hasil yang dicapai dalam kegiatan pemberdayaan UMKM Bakso Kalsium sebagai berikut:

1. UMKM Bakso Kalsium telah memiliki alamat *Google Maps* yang akan memudahkan pelanggan mengakses lokasi UMKM.
2. UMKM Bakso Kalsium telah memiliki stiker baru pada produk yang dipasarkan.
3. UMKM Bakso Kalsium telah memiliki NPWP.
4. UMKM Bakso Kalsium telah memiliki media pemasaran berupa *facebook*.
5. UMKM Bakso Kalsium telah memiliki legalitas usaha berupa NIB.
6. Papan nama usaha telah terpasang pada lokasi pemilik UMKM Bakso Kalsium sebagai identitas.
7. UMKM Bakso Kalsium telah memiliki pembukuan keuangan.

Melalui hasil program yang telah dirancang dan terlaksanakan diharapkan dapat membuat konsumen atau peminat semakin percaya terhadap kualitas hasil produk dari UMKM Bakso Kalsium dan semoga UMKM Bakso Kalsium dapat mengembangkan usaha untuk kedepannya dengan program-program yang telah dilaksanakan.

### Daftar Referensi

- Fauziah, Ana. 2018. 'Manfaat Google Maps untum Dukung Bisnis Online', <https://www.digation.id/read/01952/manfaat-google-maps-untuk-dukung-bisnis-online>
- Hendy. 2021. 'MENGENAL APA SAJA MANFAAT NOMOR INDUK BERUSAHA', <https://lenere.com/nomor-induk-berusaha.html>, diakses pada 19 Desember 2021 pukul 20:20.
- Mekari. 2021. 'Pengertian, Jenis dan Perkembangan UMKM di Indonesia', <https://www.jurnal.id/id/blog/apa-itu-arti-yang-dimaksud-pengertian-umkm-artinya-adalah/>, diakses pada 1 Desember 2021 pukul 23.30.
- Prawiro, Muhammad. 2018. 'Analisis SWOT: Pengertian, Unsur-unsur, Manfaat, Faktor dan Contohnya'. <https://www.maxmanroe.com/vid/bisnis/pengertian-analisis-swot.html>, diakses pada 1 Desember 2021 pukul 23.24.
- Kemenlu (2018) 'Ekonomi', Kedutaan Besar RI. <https://kemlu.go.id/nursultan/id/pages/ekonomi/57/etc-menu>
- Kemenkeu (2021) 'Peran Penting UMKM dalam Ancaman Isu Resesi', *Kementrian Keuangan RI*. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpkn-balikpapan/baca-artikel/15677/Peran-Penting-UMKM-dalam-Ancaman-Isu-Resesi.html>
- Kementrian Koordinator Bidang Perekonomian (2021) 'UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia', *Kementrian Koordinator Bidang Perekonomian RI*. <https://ekon.go.id/publikasi/detail/2969/umkm-menjadi-pilar-penting-dalam-perekonomian-indonesia>
- Purwatiningsih, Atik Sri (2021) 'Pentingkah Laporan Keuangan Bagi UMKM?'. <https://www.kjaatik.id/blogumkm-2/>